

GetNinjas

—
Divulgação dos
Resultados 4T21 e 2021

→ Março de 2022

Principais destaques

Destaques Operacionais



Novos PROs cadastrados:

1,8 milhão em 2021

[+163% vs 2020]

269 mil no 4T21

[+39% vs 4T20]



Profissionais Ativos:

215 mil

[+93% vs 2020]



Solicitações de Clientes :

5,2 milhões em 2021

[+24% vs 2020]

1,3 milhão no 4T21

[+11% vs 4T20]



Satisfação Profissionais e Clientes:

Nota 9,0 ReclameAqui

Destaques Financeiros



GMV:

R\$ 1,5 bilhão

[+54% vs 2020]



Receita Líquida:

R\$ 62 milhões em 2021

[+49% vs 2020]

R\$ 15 milhões no 4T21

[+59% vs 4T20]



Lucro bruto:

R\$ 57 milhões em 2021

[+49% vs 2020]

R\$ 14 milhões no 4T21

[+80% vs 4T20]



Lucro (prejuízo) líquido:

(R\$ 41) milhões em 2021

[+4502% vs 2020]

(R\$ 6,9) milhões no 4T21

[+155% vs 4T20]

Teleconferência dos Resultados 4T21 - Tradução Simultânea para o Inglês

30 de março de 2022 – 12:00 (horário de São Paulo) / 11:00 (horário de NY)

Telefone HD para Conferência: [clique aqui](#)Para acessar a plataforma de **webcast**, [clique aqui](#)

Brasil: +55 11 3181-8565 ou +55 11 4090-1621

Outros países: +1 844 204-8942 ou +1 412 717-9627

Código de Acesso: GetNinjas

Mensagem da Administração

O GetNinjas completou 10 anos em 2021 e atingimos marcas históricas neste ano.

Acumulamos mais de 4 milhões de Profissionais cadastrados na plataforma, sendo 1,8 milhão de novos Profissionais apenas em 2021 e 269 mil só no 4T21. A receita originada de Profissionais recorrentes (ou seja, aqueles que já haviam comprado moedas anteriormente) atingiu 78% do total de receitas do 4T21, reforçando nosso posicionamento como uma fonte de renda para estes profissionais.

Recebemos **mais de 5,2 milhões de solicitações de serviço enviadas por Clientes** neste ano, um crescimento de 24% em relação ao ano anterior. Importante destacar o aumento na recorrência dos clientes, sendo que mais da metade deles já fez outras solicitações na plataforma.

Atingimos R\$ 62 milhões de receitas líquidas (a maior marca da nossa história) e triplicamos nosso investimento em Marketing (mais do que o acumulado nos últimos 4 anos). Isso reforça nossa estratégia de crescimento, através de investimentos em marketing de performance (Google e Facebook), campanha de divulgação offline (em relógios de rua e TVs de elevadores nas cidades de SP e RJ) e nossa primeira ação com influenciador (com Jojo Todynho), testando novas formas de ampliar o conhecimento do público sobre o GetNinjas e trazer novos profissionais e clientes para a plataforma.

Concretizamos nosso IPO em maio, listados no Novo Mercado da B3. Hoje, a Companhia está em um novo patamar de maturidade, com um Conselho de Administração composto por executivos com ampla experiência de mercado e de negócios digitais e um time de gestão robusto, alinhado e capacitado para sustentar o crescimento.

Conquistamos a premiação do ReclameAqui na categoria Serviços, um grande reconhecimento dos nossos Profissionais e Clientes, que nos posiciona como referência em atendimento de qualidade. Melhoramos os indicadores de satisfação e tempo de resposta, promovendo um serviço de maior qualidade para todos os usuários.

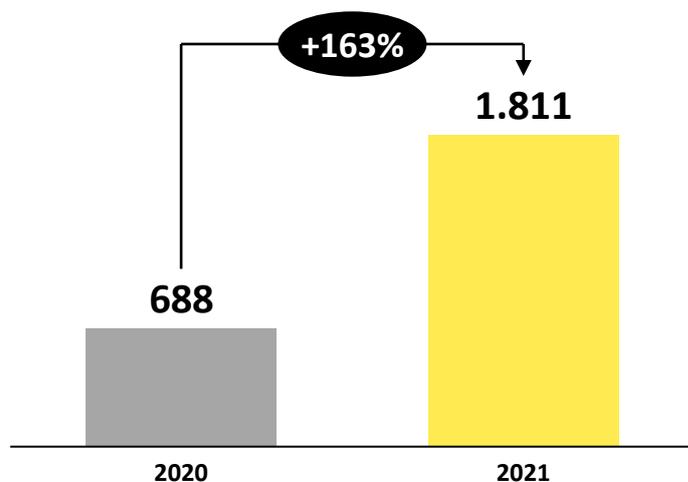
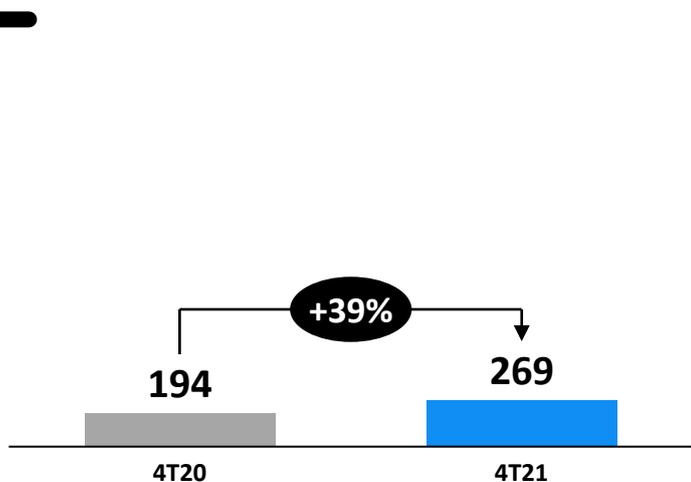
Reforçamos a equipe, chegando a um time de 237 colaboradores no final de 2021. Um desafio de crescimento em um mercado bastante aquecido - o qual a procura por talentos acirrou muito nos últimos meses. Recebemos a certificação Great Place to Work (GPTW), que reforça nosso compromisso em desenvolver e engajar um time robusto para sustentar o futuro da Companhia.

Profissionais (PROs)

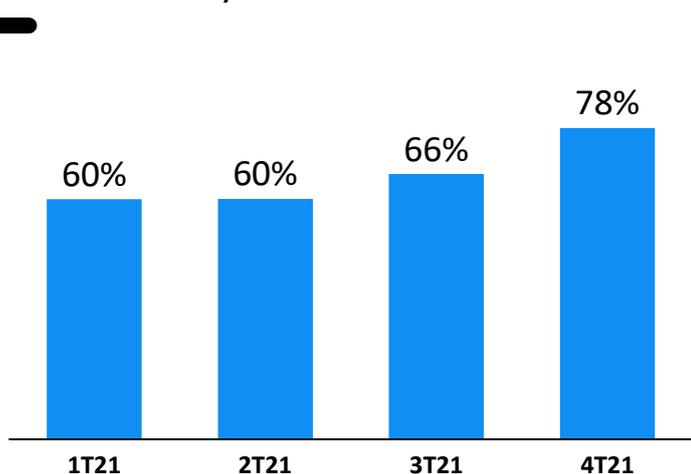
Em 2021, o GetNinjas seguiu com sua estratégia de investimentos mais concentrados no topo do funil, investindo na captação de novos profissionais e, dessa forma, promoveu um aumento na densidade de profissionais por categorias, ao mesmo passo que garantiu uma melhor experiência aos clientes, que passam a ter mais opções de profissionais para a contratação.

O crescimento expressivo na atração de novos profissionais (+163% vs 2020) é fruto dos esforços conjuntos de diversas áreas, com avanços nas ofertas de Produto (disponibilização de novas categorias, simplificação no processo de contratação, novos pacotes de moedas, entre outros) e maiores investimentos em Marketing (principalmente Google e Facebook). Vale destacar o aumento consistente de Profissionais recorrentes (aqueles que já haviam feito alguma compra anterior na plataforma), que representaram 78% da receita no 4T21.

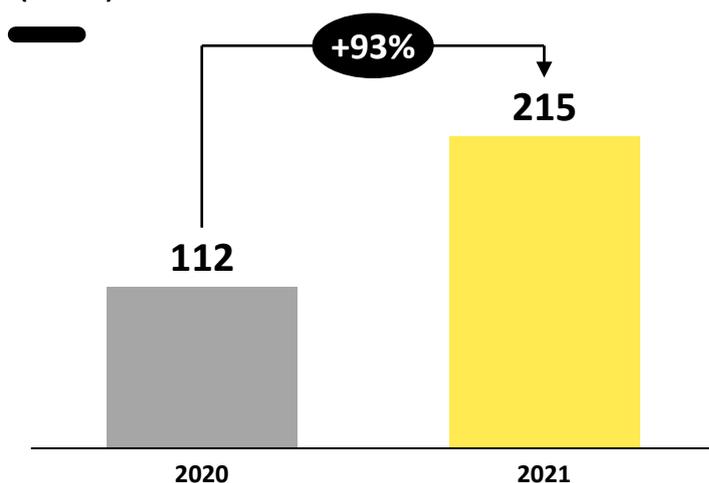
Novos Profissionais Cadastrados ('000)



Recorrência de Profissionais (% da receita)



Profissionais Ativos (UDM) ('000)

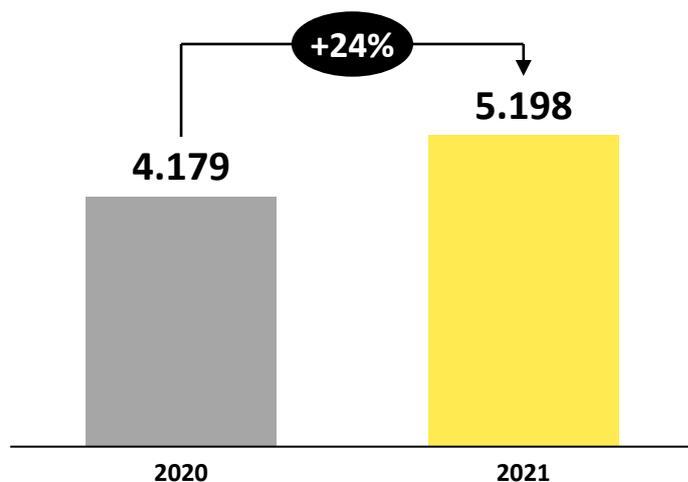
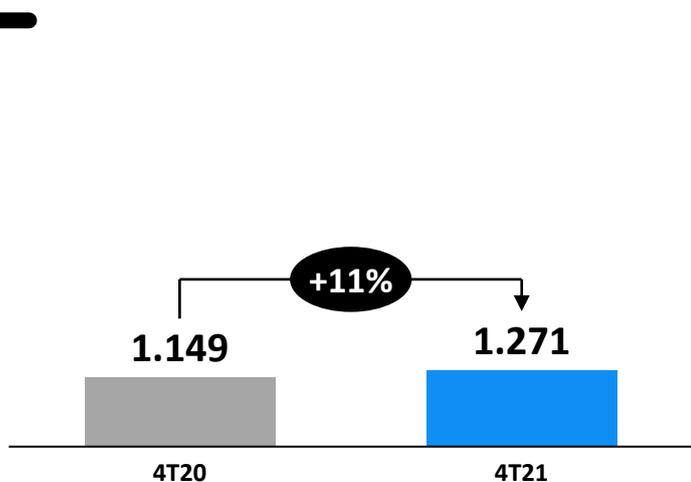


Cientes (CLIs)

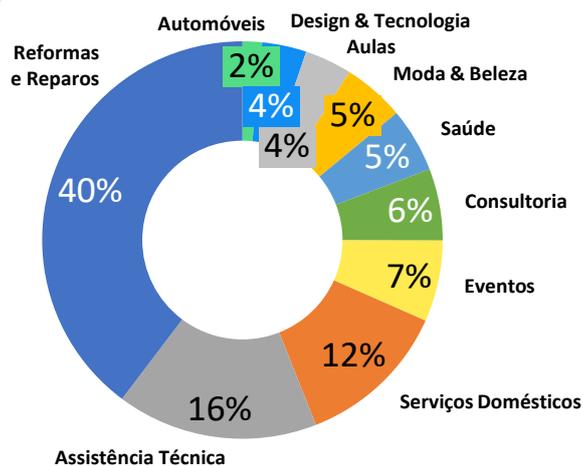
No 4T21, os clientes realizaram 1,3 milhão solicitações de serviços, um avanço de 11% em relação ao mesmo período de 2020 e de 24% se considerarmos o total de 2021 (vs. total de 2020). As categorias que concentraram o maior volume de solicitações foram Reformas e Reparos, Assistência Técnica e Serviços Domésticos.

No 4T21, 53% dos clientes eram recorrentes, ou seja, já tinham realizado anteriormente outra solicitação de serviço na plataforma. Importante destacar a evolução contínua em 2021 na recorrência dos Clientes, resultado dos esforços em melhoria da usabilidade da plataforma, dos esforços de matching (encontrar a melhor solução para cada solicitação) e de uma maior oferta de categorias e serviços.

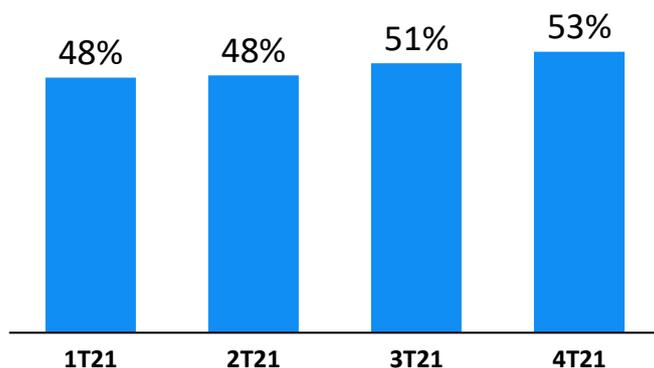
Solicitações dos Clientes ('000)



Solicitações por Categoria (2021 - % do total de solicitações)



Recorrência de Clientes (% clientes que já fizeram solicitações)



GetNinjas LABS – Iniciativas em desenvolvimento

Presença em pontos físicos - No período, um projeto com parceiros teve destaque, com a inclusão de comunicação sobre o GetNinjas com oferta de serviços nos pontos físicos de lojistas e condomínios com grande circulação de pessoas, como os varejistas **Multicoisas** (artigos para casa), **Lojas Latem** (construção) e **Market4u** (mercados autônomos em condomínios comerciais e residenciais).

A ação totalizou mais de 130 pontos físicos, em São Paulo e outros estados, com comunicação de marca do GetNinjas e o QR Code direcionando para o webview (formato de Landing Page do GetNinjas usada pelos parceiros), possibilitando a contratação de serviços.



*Pontos físicos parceiros com comunicação do GetNinjas e QR Code para contratar serviços.

GetNinjas GO - No período, o GetNinjas reforçou também o foco no projeto GetNinjas Go, que visa desenvolver uma solução *end-to-end*, na qual a contratação e pagamento pelos serviços acontecem dentro da plataforma GetNinjas, com maior controle e gestão da negociação e pagamento.

No 4T21 foram desenvolvidas soluções piloto (testadas internamente) e pesquisas com usuários (Profissionais e Clientes), para melhorar a usabilidade e desempenho da solução.

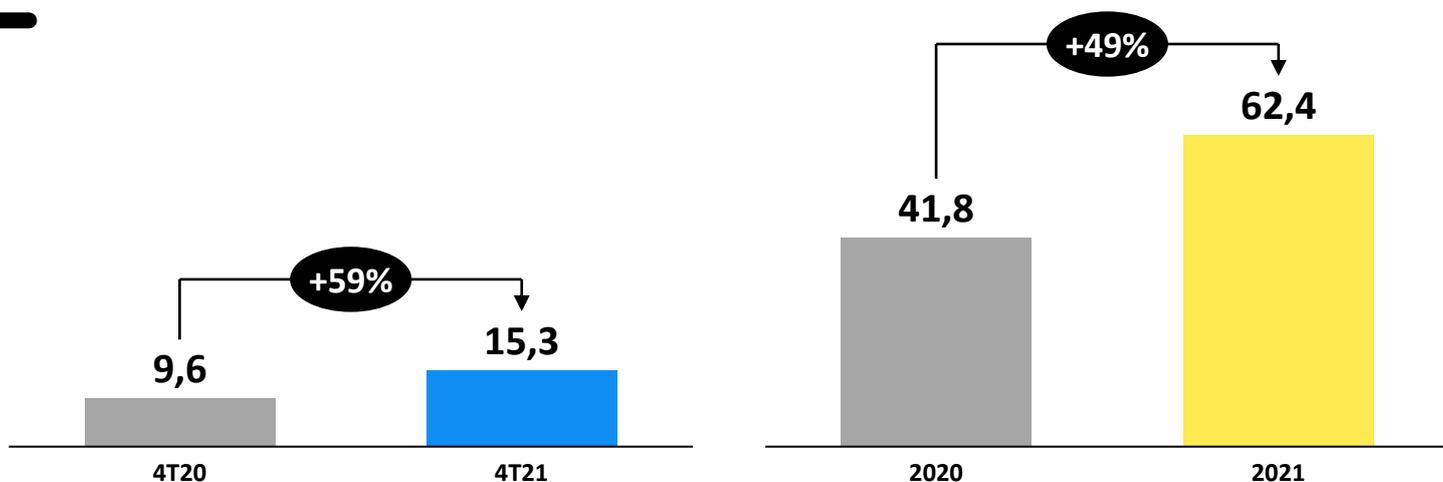
Academia Ninja - Para promover a capacitação e desenvolvimento dos profissionais cadastrados no GetNinjas, a Companhia continuou a promover o Academia Ninja para os PROs. O projeto, oferecido gratuitamente para os profissionais cadastrados na plataforma, contou com novos vídeos produzidos internamente pelo time e também de parceiros estratégicos que produzem conteúdo específico sobre as verticais de serviços ou sobre assuntos como formalização e gestão financeira, por exemplo. No segundo semestre de 2021, foram disponibilizados 19 conteúdos novos, dentre eles 9 conteúdos foram promovidos por parceiros, como: Electrolux, Amigo Construtor e Pormade Portas. Em pesquisa realizada com profissionais da plataforma sobre a Academia Ninja, identificamos a oportunidade de criar conteúdos em áudio, como forma de ser consumido pelos PROs durante o trajeto para o trabalho. Por isso, em novembro lançamos também o novo formato de desenvolvimento profissional PodNinja, um podcast focado em assuntos sobre o mercado de serviços, capacitação e empreendedorismo. Todos os conteúdos de capacitação estão disponíveis gratuitamente para os profissionais nos canais de relacionamento do GetNinjas e durante a jornada no app.

Destaques Financeiros

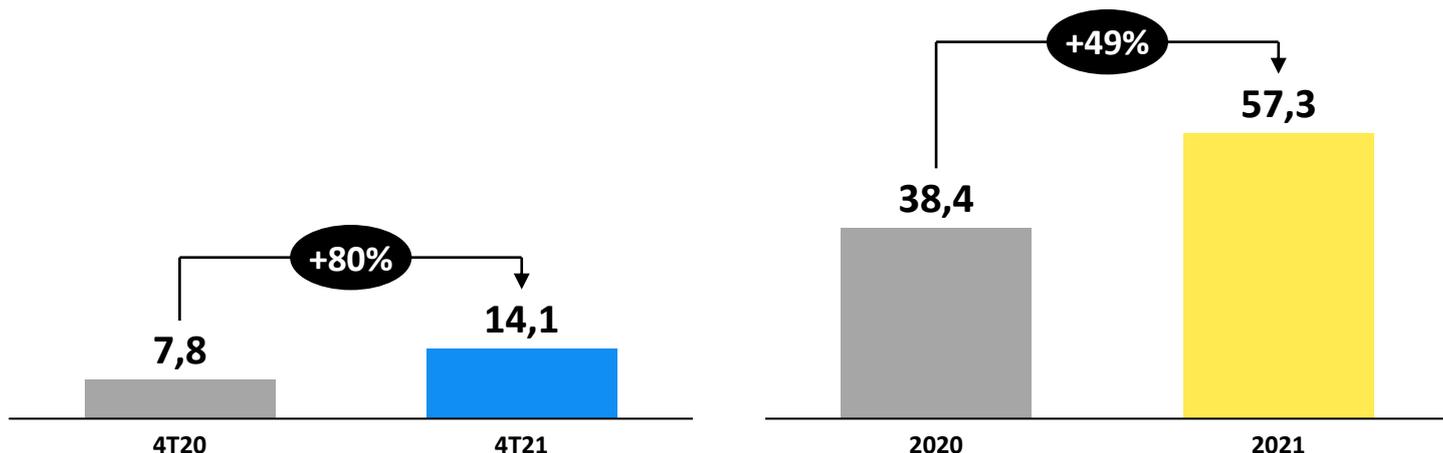
A receita líquida do 4T21 foi de R\$15,3 milhões, 59% superior à receita líquida do 4T20. No acumulado do ano de 2021, a receita líquida apresentou crescimento de 49% em relação ao mesmo período de 2020, totalizando R\$62,4 milhões.

No acumulado do ano, a margem bruta foi de 91,8%, ficando no mesmo patamar de 2020 e em linha com os trimestres anteriores. A diferença entre a margem bruta do 4T21 de 92,3% e a do 4T20 de 81,4% no 4T20 é devida à um estorno de crédito de PIS e COFINS que impactou negativamente o 4T20 e não é recorrente. Os principais componentes de custos são gastos com envio de SMS e servidores, que estão em linha com o crescimento da receita.

Receita Líquida (R\$ MM)



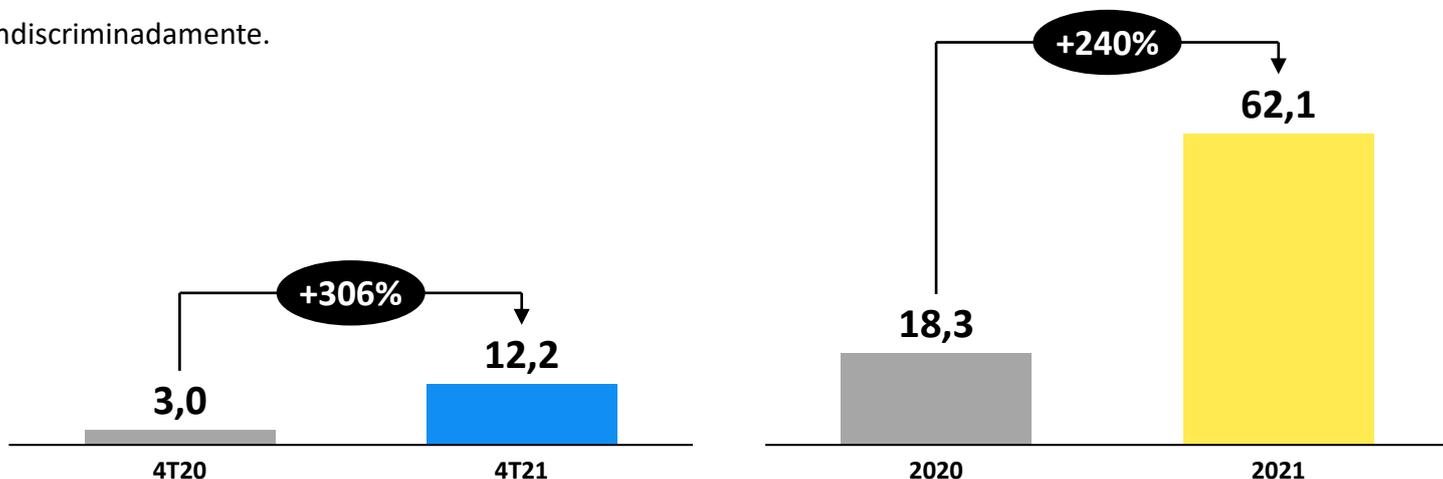
Lucro Bruto (R\$ MM)



Destaques Financeiros

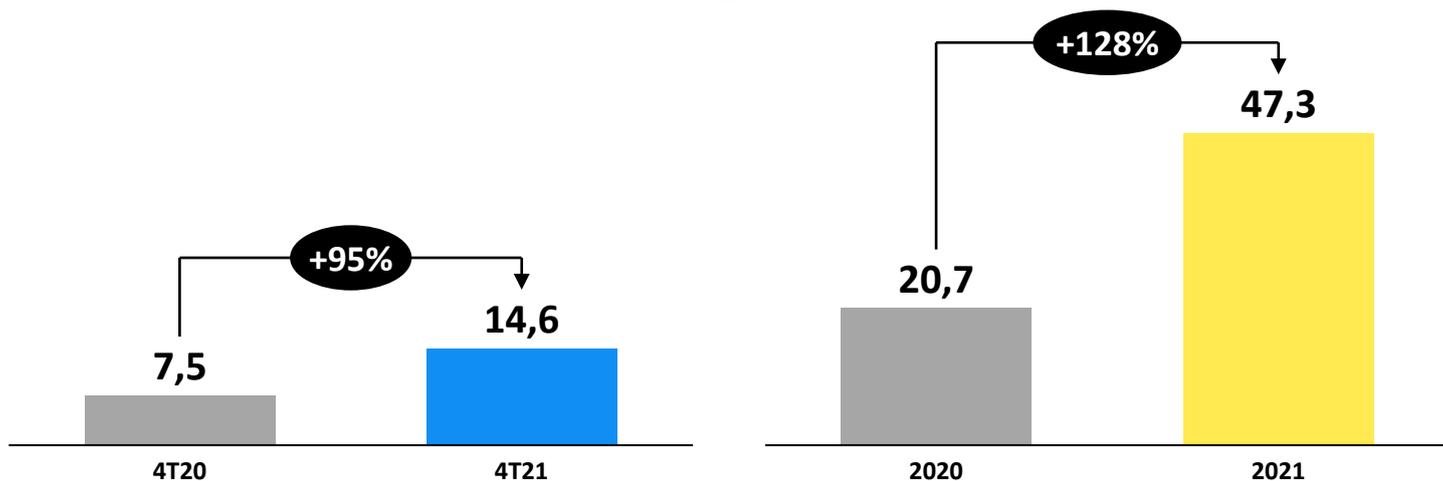
Despesas Comerciais (R\$ MM)

Os investimentos em Marketing respondem pela maior parte das despesas comerciais e foram a principal linha de despesa em 2021. Nos últimos meses houve um aumento dos custos de clique (CPC) e custos por impressão (CPM) nas principais ad networks (Google, Facebook, Instagram e outros), impulsionado por uma maior competição de anunciantes por esses espaços de mídia. Como os espaços de divulgação são os mesmos para todas as empresas anunciantes online, independente do setor, esse aumento impactou a todos indiscriminadamente.



Despesas Gerais e Administrativas (R\$ MM)

As despesas gerais e administrativas no 4T21 apresentaram crescimento de 95% em relação ao 4T20 e totalizaram R\$ 14,6 milhões, refletindo o (i) aumento no quadro de colaboradores da Companhia (237 no final do 4T21 vs 136 no final do 4T20), com as novas contratações focadas principalmente para as áreas de Tecnologia, Produto, Atendimento aos Clientes e Marketing, fundamentais para o processo de crescimento da plataforma; (ii) impacto de R\$ 2,2 milhões em função do plano de outorga de opções de ações que a Companhia possui.

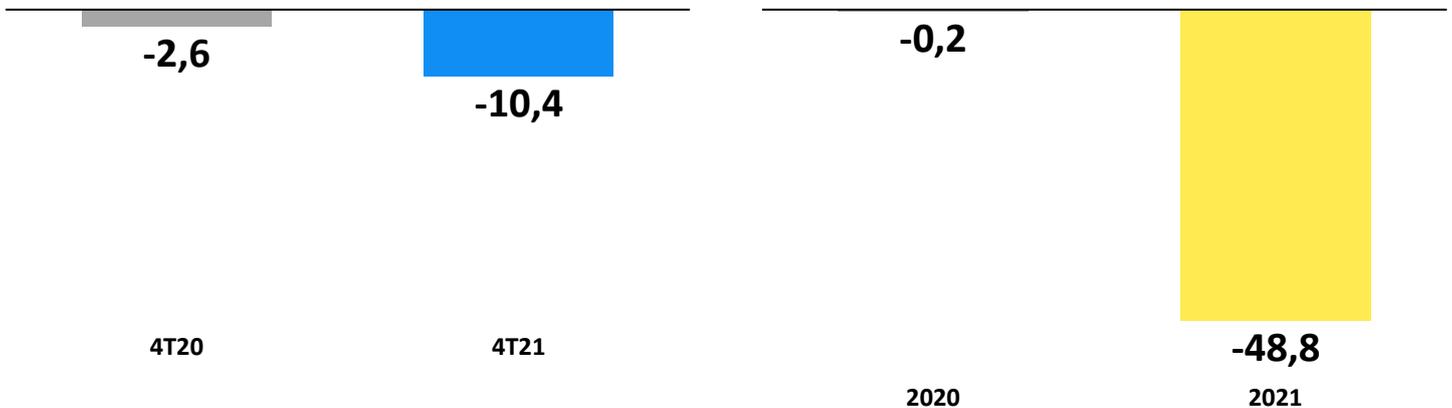


Destaques Financeiros

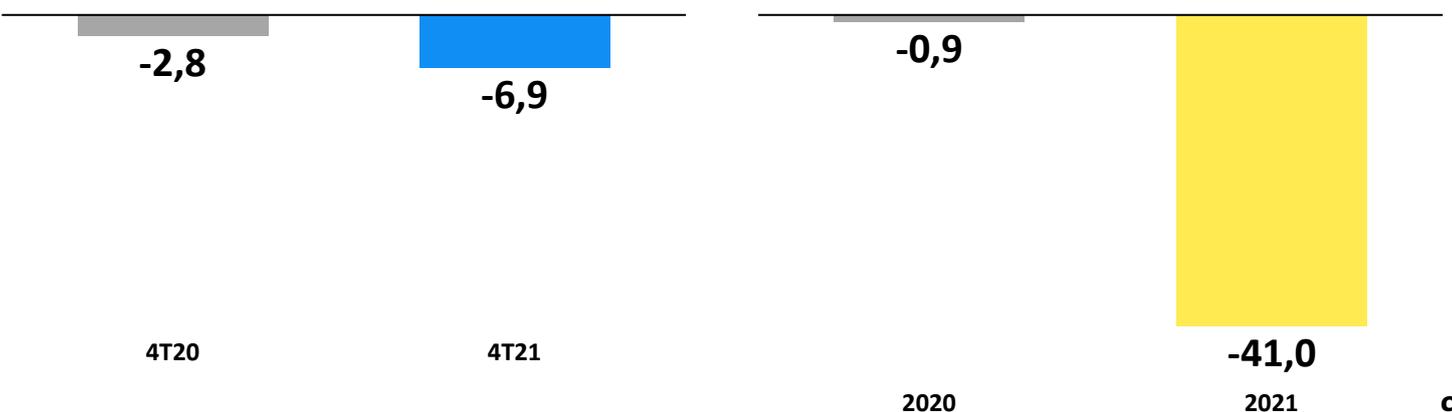
Conforme planejado no IPO, investimos no crescimento (despesas comerciais) e no desenvolvimento das estruturas (despesas gerais e administrativas). **Os resultados de 2021 refletem a aceleração desses investimentos, mas é importante destacar que desde o 3T21 estamos reduzindo esse déficit** (no 4T21 tivemos melhorias de 25% no EBITDA, 35% no lucro líquido e redução de 19% na variação negativa de caixa quando comparados ao trimestre anterior) e esperamos continuar melhorando essa relação nos próximos trimestres.

O resultado financeiro de R\$ 5,7 milhões favoreceu os números do 4T21, reflexo do retorno sobre os ativos investidos e um aumento na taxa SELIC. Criamos um fundo exclusivo do GetNinjas junto ao BTG, onde foi alocado 90% do valor captado no IPO. De acordo com a nossa política de investimentos, atingimos uma rentabilidade acima do CDI ao longo de 2021 e, com o aumento da taxa SELIC no segundo semestre de 2021, impactando positivamente na performance absoluta do fundo.

EBITDA (R\$ MM)



Lucro Líquido (R\$ MM)



ReclameAqui, Parcerias e ESG

ReclameAqui - O GetNinjas alcançou índices de destaque no Reclame Aqui. Atualmente, a CIA possui um índice de solução de 95%, com nota de reputação acima de 9.0 - destaque dentre grandes empresas de diversos setores, além de manter o SELO RA1000. O selo indica a excelência das empresas no atendimento, sinalizando o compromisso com seus consumidores em todas as etapas da venda à pós-venda, ao gerar uma maior confiança e entrega de produtos e serviços de excelência.

Em 2021, foi indicada ao Prêmio Reclame AQUI e com mais de 37 mil votos populares conquistou a premiação na categoria “Classificados – Higiene, Limpeza e Serviços”.



Parcerias estratégicas - Durante o quarto trimestre de 2021, o GetNinjas firmou parcerias com grandes empresas de diversos segmentos, como forma de agregar mais valor aos profissionais cadastrados e clientes que contratam serviços, com destaque para: Electrolux (que investiu na capacitação e desenvolvimento de profissionais cadastrados na subcategoria Assistência Técnica de Ar Condicionado), HTH (que conectou os profissionais limpadores de piscina cadastrados no GetNinjas aos clientes que compram produtos no site da marca) e Lojas Latem (que passou a ofertar a contratação de serviços em seu site e na loja física de materiais para construção). Essas parcerias permitem trazer novos cadastros de profissionais da base de parceiros, comunicar sobre marca e produtos de relevância para o dia a dia dos profissionais e ainda oferecer treinamentos para promover um maior desenvolvimento e engajamento da base de profissionais.

Ambiental, Social e Governança - Continuamos com o foco em trazer mais diversidade para dentro do GetNinjas. Além das vagas que disponibilizamos em nosso site de recrutamento desde o último ano, criamos bancos de talentos focados em pessoas pretas, pessoas com deficiência, pessoas +50 anos e pessoas que fazem parte da comunidade LGBTQIA+. Hoje, mulheres representam 48% e pessoas pretas e pardas representam 30% do total de colaboradores da Companhia.

Outro projeto de impacto social importante é o Academia Ninja, que disponibiliza conteúdos em vídeos disponíveis em um ambiente exclusivo para os profissionais cadastrados na plataforma, e de forma gratuita. Tivemos mais de 700 mil acessos aos conteúdos e foram incluídos 19 conteúdos novos para a plataforma no segundo semestre. A parceria firmada com a Pado no trimestre contará também com mais de 10 conteúdos novos para o Academia Ninja com foco em capacitação sobre conserto e instalação de fechaduras digitais ao longo de 2022. Contamos ainda com a iniciativa com a Fundação Dom Cabral, que evoluiu no 4 trimestre de 2021, com mais de 1.000 profissionais se capacitando na plataforma Pra>Frente Play - uma forma de oferecer desenvolvimento profissional gratuito aos profissionais da base do GetNinjas com conteúdos de alta qualidade desenvolvidos pela FDC.

Anexos

1. Demonstração de Resultados

DRE (R\$'000)	4T21	4T20	Δ	2021	2020	Δ
Receita Líquida	15.286	9.606	59%	62.435	41.806	49%
Custo	(1.173)	(1.785)	-34%	(5.103)	(3.425)	49%
Lucro Bruto	14.113	7.821	80%	57.332	38.381	49%
<i>Margem Bruta</i>	<i>92%</i>	<i>81%</i>	<i>11 p.p.</i>	<i>92%</i>	<i>92%</i>	<i>0 p.p.</i>
Despesas	(26.793)	(10.514)	155%	(109.420)	(39.004)	181%
Comerciais	(12.164)	(2.999)	306%	(62.132)	(18.256)	240%
Gerais e Administrativas	(14.081)	(7.515)	87%	(46.539)	(20.748)	124%
Outras receitas e despesas, líquidas	(548)	-	-	(749)	-	-
Resultado Financeiro	5.738	(58)	-	11.084	(136)	-
Resultado antes dos impostos	(6.941)	(2.751)	-	(41.004)	(759)	-
IR+CS	-	-	-	-	(132)	-
Resultado Líquido	(6.941)	(2.751)		(41.004)	(891)	

2. Reconciliação EBITDA

Reconciliação EBITDA (R\$'000)	4T21	4T20	2021	2020
Lucro Líquido (Prejuízo)	(6.941)	(2.751)	(41.004)	(891)
(-) Resultado Financeiro	(5.738)	58	(11.084)	136
(-) Depreciação	116	121	380	560
(-) Imposto de Renda	-	-	-	-
EBITDA	(12.563)	(2.572)	(51.708)	(195)
(-) Despesas com plano de opção de compra de ações	2.202	-	2.937	-
EBITDA AJUSTADO	(10.360)	(2.572)	(48.771)	(195)

Anexos

3. Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial			
Ativo (R\$'000)	4T21	4T20	Δ
Circulante	301.163	7.303	4024%
Caixa e equivalentes de caixa	293.276	1.405	20774%
Contas a receber	4.878	4.195	16%
Impostos a recuperar	2.497	787	217%
Adiantamentos a fornecedores	28	81	-65%
Outros ativos	484	835	-42%
Não Circulante	5.491	837	556%
Outros ativos	5	59	-92%
Imobilizado	1.741	778	124%
Intangível	3.745	-	
Total Ativo	306.654	8.140	3667%
Passivo e Patrimônio Líquido (R\$'000)			
Circulante	19.908	13.267	50%
Fornecedores	9.261	5.215	78%
Obrigações tributárias	520	319	63%
Obrigações trabalhistas	4.420	2.258	96%
Adiantamentos de clientes	3.927	4.613	-15%
Contas a pagar	1.780	862	106%
Não Circulante	0	45	-100%
Provisão para ações judiciais	0	45	-100%
Patrimônio Líquido	286.746	-5.172	-5644%
Capital social	364.666	34.681	951%
Prejuízos acumulados	(80.857)	(39.853)	103%
Outras reservas	2.937	-	
Total Passivo e Patrimônio Líquido	306.654	8.140	3667%

Anexos

4. Fluxo de Caixa

	2021	2020	Δ
Fluxo de Caixa (R\$'000)	2021	2020	Δ
Resultado do período	(41.004)	(891)	-
Itens que não afetam o caixa operacional:	3.272	452	624%
Depreciação e amortização	380	385	-1%
Provisão para contingência	(45)	19	-337%
Baixa de Imobilizado	-	39	-100%
Resultado da variação cambial e monetária	-	6	-100%
Plano de opção de compra de ações	2.937	-	-
Juros sobre empréstimos e arrendamentos	-	3	-100%
Aumento/(diminuição) das contas de ativo e passivo	4.706	2.300	105%
Contas a receber	(683)	(1.134)	-40%
Impostos a recuperar	(1.710)	19	-9100%
Adiantamento a fornecedores	53	(31)	-271%
Outros ativos	405	(697)	-158%
Fornecedores	4.046	3.614	12%
Obrigações trabalhistas	2.162	857	152%
Obrigações tributárias	201	(149)	-235%
Adiantamento de clientes	(686)	(574)	20%
Contas a pagar	918	395	132%
Outros passivos	-	-	-
Fluxo de caixa das atividades operacionais	(33.026)	1.861	-
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	-	-	-
Fluxo de caixa das atividades de investimentos	(5.088)	(239)	-
Aquisição de imobilizado e intangível	(5.088)	(239)	-
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos	329.985	(352)	-
Partes relacionadas	-	(181)	-100%
Pagamentos de arrendamento	-	(171)	-100%
Aumento de capital	360.817	-	-
Gastos com emissão de ações	(30.832)	-	-
Acréscimo líquido no caixa e equivalentes de caixa	291.871	1.270	22882%
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	1.405	135	941%
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	293.276	1.405	20774%



-

GetNinjas

→ <https://ri.getninjas.com.br/>

→ ri@getninjas.com.br

